

PARCOURS CROISSANCE TENTATIF PRINTEMPS 2022

(Note : Calendrier tentatif des changements peuvent être apportés. Le calendrier peut aussi être modifié selon les mesures sanitaires en place à ce moment. Toutes les activités présentielles sont aussi transmises en ligne et peuvent être reportées ou 100 % en ligne afin de respecter les mesures sanitaires. Tous les changements de calendrier seront annoncés dès que possible aux participants.)

PRÉSENTIEL - VIRTUEL	ACTIVITÉ	SUJETS ABORDÉS	NOMBRE D'HEURES	DATE
VIRTUEL	Autoévaluation des compétences et des défis de croissance et de commercialisation	Défis de croissance, défis de commercialisation, compétences à développer	1 heure	AVRIL 2022
VIRTUEL	Test psychométrique - questionnaire	Personnalité, style de gestion	30 minutes	AVRIL 2022
VIRTUEL	Rencontres de débriefing sur les tests psychométriques	Personnalité, style de gestion	1 heure par entreprise	AVRIL 2022
PRÉSENTIEL	Atelier sur la gestion de la croissance	Vision, stratégies de croissance, développement des compétences, plan d'action.	7 heures	12 avril 9 h à 16 h
VIRTUEL	Atelier sur la marque	Définir, incarner et diffuser sa marque, établir son positionnement.	3 heures	26 avril 13 h à 16h
PRÉSENTIEL	Codéveloppement	Enjeux de chacun	3 heures	10 mai 13 h à 16 h
VIRTUEL	Atelier sur l'art de la vente	Présentation d'affaires à un acheteur, étapes du processus d'achat, entretien de vente, négociation, réponses aux objections.	3 heures	24 mai 13 h à 16 h
VIRTUEL	La proposition de valeur	Proposition de valeur unique	3 heures	7 juin 13h-16h

		Motivations de vos clients Valeur de votre offre		
PRÉSENTIEL	Atelier sur la gestion financière en croissance	Défis de la gestion financière en croissance, Financement Coût de revient, Socio financement	6 heures	13 septembre 9 h à 16h
PRESENTIEL	Atelier sur le marketing web, la vente en ligne	Stratégie marketing web, utiliser ses données, établir une stratégie de vente en ligne	6 heures	27 septembre 13h-16h
				4 octobre 13h-16h
VIRTUEL	Atelier sur la gestion des ressources humaines	Marché de l'emploi, marketing RH et marque employeur, attraction de talents, fidélisation, leadership et rôle du dirigeant.	3 heures	18 octobre 13 h à 16 h
		Gestion des contractuels, temps partiels, temps pleins. Engager son premier employé.	3 heures	25 octobre 13 h à 16 h
VIRTUEL	CRM (gestion de la relation client)	Outils (progiciels) pour fidéliser les clients et personnaliser ses offres.	3 heures	8 novembre 13h à 16 h
PRÉSENTIEL	Gestion du temps et du stress	Gestion du stress. Gestion des priorités.	5 heures	22 novembre 11 h 30 à 16 h 30
PRÉSENTIEL	Dernier Codeveloppement Bilan et activité clôture et réseautage de fin de session	Co développement Réseautage, remise de diplômes	4 heures	6 décembre 13 h 30 à 17 h 30
VIRTUEL	Coaching individuel / Jusqu'à 10 heures de coaching par entreprise	Travail sur les problématiques spécifiques de chaque entreprise / application des notions vues en formation	10 heures	Selon la disponibilité du participant



**ÉCOLE DES
ENTREPRENEURS
DU QUÉBEC
| BAS-SAINT-LAURENT**